心理学报 2018, Vol. 50, No.2, 243−252
Acta Psychologica Sinica DOI: 10.3724/SP.J.1041.2018.00243

社会阶层与社会知觉：热情和能力哪个更重要?*

韦庆旺 李木子 陈晓晨
(中国人民大学心理学系, 北京 100872)

摘 要 热情优先是社会知觉的基本规律。以往研究发现, 不同的知觉情境(知觉他人和知觉自我)会对热情优先产生调节作用, 但在知觉自我时, 热情和能力哪个更重要存在不确定性。本研究引入知觉者的社会阶层这一新的调节因素, 提出如下假设：知觉他人时, 高低阶层都认为热情更重要, 但这种热情优先效应对低阶层更明显; 知觉自我时, 只有低阶层认为热情比能力更重要, 而高阶层则认为能力比热情更重要。研究 1 让大学生阅读一些描述他人的包含热情和能力的混合特质句子, 然后对每个人用形容词进行印象评定, 并测量他们的客观社会阶层。结果发现：高低阶层在对他人的印象评定中使用的热情特质词均比能力特质词多, 但低阶层多的程度更高。研究 2 让非大学生成人对给出的一组热情和能力特质词在描述自我时的重要性进行评定, 并测量他们的主观社会阶层。结果发现：低阶层认为热情特质词比能力特质词在描述自我时更重要, 而高阶层则认为能力特质词比热情特质词在描述自我时更重要。这些结果不仅说明社会阶层对社会知觉普遍存在的热情优先效应具有调节作用, 而且对理解高低阶层在互动中容易发生哪些误解, 以及如何缓解他们在互动中可能产生的冲突, 也具有一定的启发意义。

关键词 社会阶层; 热情; 能力; 自我; 他人
分类号 B849:C91

1 引言

热情(warmth)和能力(competence)是社会知觉的基本内容维度, 与对能力的知觉相比, 对热情的知觉具有优先性(the primacy of warmth), 这是社会知觉的基本规律(Abele & Wojciszke, 2014; Fiske, Cuddy, & Glick, 2007; 潘哲, 郭永玉, 徐步宵, 杨沈龙, 2017; 佐斌, 代涛涛, 温芳芳, 索玉贤, 2015)。然而, 热情和能力的双视角模型(Dual Perspective Model, DPM)指出, “观察者/他人”视角与注重热情有关, “行动者/自我”视角与注重能力有关, 因此, 个体在知觉自我比知觉他人时对能力的重视程度更高。根据社会阶层的社会认知理论, 个体的社会阶层也会对他重视热情还是重视能力产生重要影响(Kraus, Piff, Mendoza-Denton, Rheinschmidt, & Keltner, 2012)。那么, 社会知觉中的热情优先现象是否会随着知觉视角和知觉者社会阶层的不同而不同呢？由于人们对高低阶层在社会互动中产生的刻板印象同样与对热情和能力的知觉有关(Fiske, Cuddy, Glick, & Xu, 2002; Cikara & Fiske, 2012), 考察不同知觉视角下, 社会阶层对热情和能力在社会知觉中重要性的影响, 不仅可以拓展对社会知觉热情优先规律的认识, 也可以为理解高低阶层的社会互动提供新的视角。

1.1 热情和能力的双视角模型

热情和能力是社会知觉的两个基本内容维度(Abele & Wojciszke, 2014)。[1]热情和能力的双视角模型(Abele & Wojciszke, 2007, 2014)认为, 热情相

收稿日期: 2017-02-20
* 中国人民大学科学研究基金(中央高校基本科研业务费专项资金资助)项目成果(16XNLQ05), 北京高等学校青年英才计划项目(2013)。
通信作者: 陈晓晨, E-mail: xiaochenchen@ruc.edu.cn

[1] 实际上, 有关两个基本维度的概念表述有 10 种以上, 不同表述使用的情境不同(参见 Abele & Wojciszke, 2014; 潘哲 等, 2017)。目前, 最有影响的概念表述有两种, 热情和能力(Fiske et al., 2007), 共生(communion)和能动(agency) (Abele & Wojciszke, 2014)。考虑到本研究的重点不是对相关理论和概念进行辨析, 而是对理论的应用, 同时为了使中文表达更容易理解, 本研究选用了热情和能力这种概念表述。对相关理论有兴趣的读者, 建议进一步阅读相关文献。

关的特质有利于与热情拥有者发生互动的其他人，属于他人有利特质(other-profitable traits)；能力相关的特质有利于能力拥有者自身的适应，属于自我有利特质(self-profitable traits)。从进化的角度看，群体比个体更有利于人类生存，社会关系对于人类的适应具有基础性作用，而热情在形成和促进社会关系方面是不可或缺的(indispensable)。因此，在社会生活中，对热情的知觉和判断比对能力的知觉和判断更重要，称为热情优先性。热情优先效应得到了来自多方面研究证据的支持(Ybarra, Chan, & Park, 2001; Willis & Todorov, 2006; Abele & Wojciszke, 2007)。

该模型进一步指出：本着有利原则，对他人有利的热情特质与观察者的利益一致，在“观察者/他人”视角下更受重视；对自我有利的能力特质与行动者的利益一致，在“行动者/自我”视角下更受重视。因此，对能力的重视程度在“行动者/自我”视角比在“观察者/他人”视角下更高。那么，热情和能力究竟哪一个更重要呢？一系列的研究发现，在知觉或评价他人时，热情总是比能力更重要(Abele & Brack, 2013; Abele & Bruckmüller, 2013; Abele, Bruckmüller, & Wojciszke, 2014; Abele & Wojciszke, 2007; Wojciszke & Abele, 2008)。但是，在知觉或评价自我时，研究结果并不一致。一些研究发现，热情仍然比能力更重要(Abele et al., 2014, 研究 2; Abele & Wojciszke, 2007, 研究 4)；另一些研究发现，热情和能力的重要性没有显著差异(Abele et al., 2014, 研究 1)；还有一些研究发现，能力比热情更重要(Abele & Wojciszke, 2007, 研究 2; Wojciszke, 1994, 研究 1; Wojciszke & Abele, 2008)。

双视角模型从两个方面来解释知觉自我时的这种不一致结果。首先，热情具有默认性或者说基线性的优先效应，是“行动者/自我”视角对热情和能力重要性起调节作用的基础。从人类进化的适应机制来说，个体目标的实现很难在社会关系的真空中实现，热情特质通过促进与他人的和谐关系也会对实现自我的目标有利(Abele et al., 2014; Abele & Wojciszke, 2014)。因此，即使在知觉自我时，仍然会出现热情比能力更重要或者热情与能力重要性没有差异的情况。其次，双视角模型认为，即使知觉自我时能力不比热情更重要，但只要能力在知觉自我时比知觉他人时变得更重要了，就能证明“行动者/自我”视角与看重能力有关的观点(Abele et al., 2014; Abele & Wojciszke, 2007, 2014)。

综上，针对知觉自我时热情和能力究竟哪个更重要的问题，双视角模型无论是在理论上，还是在实证研究上，均无法给出确定的答案。

1.2 社会阶层的社会认知理论

高低阶层在生理与心理健康、生活与休闲方式、价值与目标、社会认知、公正与道德判断等各方面都存在巨大差异，这是近来社会心理学的重要发现之一(Adler, Epel, Castellazzo, & Ickovics, 2000; Grossmann & Varnum, 2011; Kraus et al., 2012; Snibbe & Markus, 2005; 郭永玉, 杨沈龙, 李静, 胡小勇, 2015)。虽然这些研究越来越强调主观社会阶层对高低阶层所产生的影响(Kraus, Tan, & Tannenbaum, 2013)，但实际上，不管是客观社会阶层，还是主观社会阶层，对高低阶层社会认知的影响是类似的(Kraus & Stephens, 2012)。

社会阶层的社会认知理论认为：低阶层具有情境主义(contextualism)的认知方式和社会关系导向的自我概念，他们的认知焦点聚焦于应对来自他人和外在环境的约束和威胁，有较低的个人控制感，对外在威胁比较敏感，更重视考虑他人和社会关系而不是自我；相反，高阶层具有唯我主义(solipsism)的认知方式和个人主义的自我概念，他们受自我内在的目标、情绪和状态驱动，有较高的个人控制感，较少知觉到外在威胁，重视个人目标和自我能动性，与人交往时更注重利益交换而不是情感联结(Kraus et al., 2012; 胡小勇, 李静, 芦学璋, 郭永玉, 2014)。

研究发现，低阶层对人际关系更敏感，更愿意和他人建立联系(Johnson, Richeson, & Finkel, 2011)。例如，与高阶层相比，低阶层不仅在识别表情图片中的情绪和理解实际互动中的他人情绪方面更准确(Kraus, Côté, & Keltner, 2010)，而且更愿意帮助他人(Piff, Kraus, Côté, Cheng, & Keltner, 2010)，更注重与社区的联系，更认同和支持社区(Eriksson & Simpson, 2014)。相反，与低阶层相比，高阶层更注重实现个人目标和成就，重视提升自尊和自我价值(Grossmann & Varnum, 2011; Kraus & Park, 2014)。例如，高阶层不仅对自我的评价较高(Kraus & Park, 2014)，而且有更多的照镜子行为、更高的应得意识(entitlement)和自恋(narcissism)水平(Piff, 2014)。

如果用热情和能力的语言来总结上述社会阶层的研究发现，可以说低阶层注重与热情有关的内容，且自身的热情水平也较高；而高阶层注重与能力有关的内容，且自身的能力水平(至少就他们的

自我评价来说)也较高, 同时他们的热情水平较低。如果以“观察者/他人”和“行动者/自我”两种视角来分析这些研究发现, 可以说低阶层不仅倾向于从“观察者/他人”视角看待世界, 且这种倾向使他们形成了他人和关系导向的自我概念, 即形成“互依我” (interdependent self); 而高阶层不仅倾向于从“行动者/自我”视角看待世界, 且这种倾向使他们形成了个人主义的自我概念, 即形成“独立我” (independent self) (Stephens, Markus, & Fryberg, 2012)。一方面, 个体的社会阶层会影响他在社会知觉中看重热情还是看重能力; 另一方面, 高低阶层形成的不同自我概念与“观察者/他人”和“行动者/自我”两种视角有着紧密且复杂的联系。那么, 社会知觉中的热情优先现象, 以及具体到知觉他人和知觉自我两种情境中热情和能力哪个更重要的问题, 是否会随着个体社会阶层的不同而不同呢?

1.3　社会阶层与热情和能力的双视角知觉

实际上, 社会阶层的社会认知理论, 与热情和能力的双视角模型一致, 同样采取功能适应的观点(Kraus et al., 2012)。低阶层之所以具有情境主义的认知方式, 是因为他们在资源匮乏的情况下很容易受到他人和外部环境的影响和限制, 因此适应的重点是时刻保持对他人和外部环境的敏感, 以及考虑与他人合作或借助外部环境的力量来实现自己的目标; 相反, 高阶层之所以具有唯我主义的认知方式, 是因为他们在掌握丰富资源的情况下较少受到他人和外部环境的限制, 可以独立地去实现自我的目标。

一般而言, 知觉他人时热情比能力更重要。在此基准效应的基础上, 社会阶层增加了对热情和能力知觉的进一步影响。在知觉他人时, 低阶层比高阶层更在意他人是否容易合作, 因为与他人合作有利于低阶层弥补自身资源的不足, 更好地实现自我的目标。相反, 高阶层可以依靠自己来实现自我的目标, 不像低阶层那样在意他人的合作性。而评估热情特质是衡量合作性的关键, 因此, 他人的热情特质对低阶层比对高阶层更重要。

据此, 提出假设 1:知觉他人时, 高低阶层都认为热情比能力更重要, 但这种热情优先效应对低阶层更明显。

在知觉自我时, 低阶层同样会认为热情比能力更重要。因为低阶层具有他人和社会关系导向的自我概念, 他们界定自我的核心是与他人的关系。而保持与他人良好的关系, 需要自我具有热情特质。相反, 高阶层具有个人主义和独立我的自我概念, 更看重通过个人努力去独立地实现自我的目标, 因此会更看重能力特质。值得注意的是, 双视角模型认为热情特质不仅对他人有利, 对自我同样有利, 背后的逻辑依然是热情特质会通过形成良好的社会关系而对实现自我目标起促进作用。显然, 这一点更适合低阶层, 不适合高阶层。

据此, 提出假设 2:知觉自我时, 低阶层认为热情比能力更重要, 而高阶层则认为能力比热情更重要。

1.4　当前研究

为验证上述研究假设, 本文将开展 2 个研究。研究 1 采用特质描述任务, 选取包含热情和能力两种特质的句子来描述一个陌生人(Cislak, 2013; Wojciszke, 1997), 让客观社会阶层高低不同的大学生被试用任何他想到的形容词对该陌生人进行评价, 然后通过编码比较高低阶层使用热情和能力特质形容词的多少。研究 2 采用热情和能力特质重要性评定任务(Abele & Wojciszke, 2007), 让主观社会阶层高低不同的非大学生成人被试, 就给定的一组包含热情和能力的形容词在描述自我时的重要性进行评定, 然后比较高低阶层对热情和能力形容词的重视程度差异。两个研究相互补充, 通过比较高低阶层在知觉他人和知觉自我时对热情和能力的重视程度差异, 来考察社会阶层对热情优先效应的调节作用。

2　研究 1: 知觉他人时社会阶层对热情优先性的调节作用

2.1　方法

2.1.1　被试

通过网络征集到自愿参加研究的 128 名大学生, 排除未完成研究的被试后, 得到有效数据 122 份, 其中男生 47 人, 平均年龄 22 岁(SD = 1.59)。

2.1.2　研究设计和程序

采用 2×2 的混合设计, 组间变量为知觉者的社会阶层, 分为高阶层和低阶层 2 个水平; 组内变量为社会知觉内容, 分为热情和能力 2 个水平。因变量为被试回答的词语在热情和能力维度上的得分。

参照 Cislak (2013)的研究, 向被试呈现 8 个描述陌生人行为的句子, 其中每个句子均包含此人在热情和能力两方面的信息(例如, “小强提出了一个很简单的方法来解决老师留下的难题, 并且把老师给的 500 元奖金借给了一个没有及时拿到助学金的同学”)。要求被试在阅读完每个句子之后, 用一个

词语(最好是两个字的词语)描述句子的主人公。研究中使用的句子改编自 Wojciszke (1997)实验中所使用的材料。通过 5 名心理系研究生的讨论与初评,最终整理出 8 个句子。这些句子符合中国大学生的实际生活经验,并且均被认为能够同时体现出主人公在热情和能力两方面的特点。本研究所使用的 8 个句子中,反应积极能力−积极热情("小强提出了一个很简单的方法来解决老师留下的难题,并且把老师给的 500 元奖金借给了一个没有及时拿到助学金的同学")、积极能力−消极热情("小明没有排队直接抢到了队伍的最前面,他成功地说服了售货员把剩下的最后两瓶牛奶卖给了他")、消极能力−积极热情("小王很关心弟弟,本来想安慰一下弟弟,但是由于小王的笨嘴笨舌,反而使弟弟更加伤心")、消极能力−消极热情("小华在一次网球双打比赛中表现得非常差,但是比赛结束后,他却将失败全部归结到同伴的身上")的句子各两个。对于句子中能力、热情两方面特质的呈现顺序也进行了有效控制:4 个句子中能力特质在前,另外 4 个句子中热情特质在前。利用"标准化社会认知基本维度中文形容词词库" (韩梦霏, Ybarra, 毕重增, 2015)对被试在热情和能力维度上的得分进行评定。该词库通过让被试对一系列形容词在熟悉度、褒贬度、能力、热情四个维度上分别进行 7 点评分(其中−3 代表完全热情(能力)且为消极,3 代表完全热情(能力)且为积极)最终获得了积极热情词汇、消极热情词汇、积极能力词汇、消极能力词汇各 40 个。本研究中,由两名不了解研究目的大学生独立参照该词库对被试的回答进行评分。如果词库中有被试回答的词语,直接使用词库中该词语在热情和能力两个维度的得分;如果词库中并没有被试回答的词语,通过新华大字典(第三版)查找被试回答词语的同义词,使用同义词在词库中的得分;如果被试回答的词语的多个同义词始终没有在词库中出现,那么被试的回答作废。另外,如果被试回答的不是特质类的词语,或是回答了不止一个形容词,那么回答同样作废。最后,将每个词语在热情和能力两个维度的得分换算为绝对值,并计算 8 个题目中热情、能力两个维度得分的均值,作为被试在热情和能力两个维度上的最终得分。分数越高,表明对他人在该维度上的特质越重视。二位独立评分者的评价结果有很高的一致性 ($r_{热情}$ = 0.98, $r_{能力}$ = 0.85, ps < 0.01),因而将二者的评价结果进行平均来代表被试的最终得分。

客观社会阶层的测量,采用 2013 年中国综合社会调查(Chinese General Social Survey, CGSS)中家庭月收入、父母任意一方接受过的最高教育水平两个题目。本研究中,被试的家庭月收入与父母最高受教育水平呈显著的正相关(r = 0.49, p < 0.01),参照 Piff 等人(2010)的做法,将两个指标的标准化得分进行平均来代表其客观社会阶层。以客观社会阶层的平均数为临界值,将被试分为高阶层(n = 59, $M_{高}$= 0.73, $SD_{高}$ = 0.52)和低阶层(n = 63, $M_{低}$= −0.68, $SD_{低}$ = 0.48)两组,两组社会阶层分数差异显著, $t(120)$ = 15.50, p < 0.001, d = 2.80。

2.2 结果

2.2.1 描述性统计与相关分析

各变量的平均数、标准差和相关系数如表 1 所示。可以看到社会阶层与对他人热情特质的重视程度呈现显著负相关(r = −0.26, p < 0.01),与对他人能力特质的重视程度呈现显著正相关(r = 0.19, p < 0.01)。具体表现为,社会阶层越低越为重视他人的热情,社会阶层越高越重视他人的能力。

2.2.2 方差分析

接下来,采用方差分析进一步考察不同社会阶层对他人热情和能力的重视程度。以知觉者的社会阶层(高、低)和社会知觉内容(热情、能力)为自变量,以被试回答的词语编码得分为因变量进行 2×2 的方差分析。结果显示:社会知觉内容的主效应显著, $F(1, 120)$ = 76.91, p < 0.001, η^2 = 0.39, 个体对他人热情特质的重视程度显著高于能力特质。社会阶层的主效应不显著, $F(1, 120)$ = 0.13, p = 0.72。

社会知觉内容与社会阶层的交互作用显著, $F(1, 120)$ = 19.39, p < 0.001, η^2 = 0.14。图 1 揭示了不同社会阶层的被试在知觉他人时,对于热情和能力特质重视程度的差异。对此交互作用进行简单效应分析,结果表明,低阶层对他人热情(M = 2.16, SD = 0.16)的重视程度显著高于能力(M = 1.93, SD =

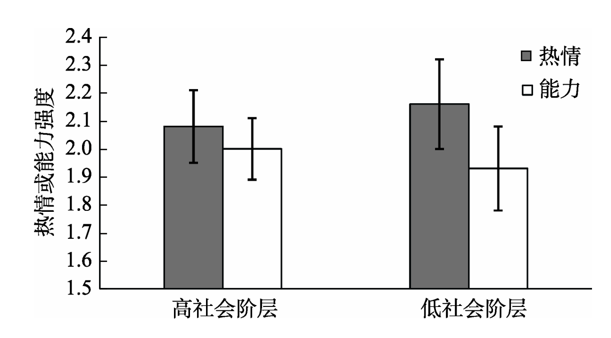


图 1 高、低客观社会阶层对他人热情和能力两方面特质的重视程度

0.15), $F(1,62)= 75.30$, $p < 0.001$, $\eta^2 = 0.55$；高阶层对他人热情($M = 2.08$, $SD = 0.13$)的重视程度也显著高于能力($M = 2.00$, $SD = 0.11$), $F(1,58) = 11.60$, $p < 0.01$, $\eta^2 = 0.18$。两者相比，低阶层比高阶层重视热情多于重视能力的程度更高。

2.3　讨论

在知觉他人时，社会知觉内容的主效应显著，热情对知觉他人的重要性显著高于能力对知觉他人的重要性。这一结果验证了双视角模型知觉他人时热情优先的基本观点(Abele & Wojciszke, 2007, 2014)。更重要的是，知觉者的社会阶层和社会知觉内容存在交互作用。虽然高低阶层在知觉他人时都更重视热情，但这种热情优先效应对于低阶层更明显。假设 1 得到支持。

根据双视角模型，“行动者/自我”视角会增加对能力的重视程度，而高阶层又具有个人主义的自我概念，注重实现个人的目标和利益，而不是维护与他人的情感联系。那么，高阶层对能力的重视是否会在知觉自我时表现得更明显，甚至超过对热情的重视呢？研究 2 使用新的社会知觉任务比较在知觉自我时高低阶层对热情和能力的重视程度差异，并以非大学生成人为被试，采用主观社会阶层测量得分作为社会阶层的指标。

3　研究 2：知觉自我时社会阶层对热情优先性的调节作用

3.1　方法

3.1.1　被试

通过网络征集到自愿参加实验的 147 名成人被试，最终得到有效问卷 137 份。其中男性 64 人，平均年龄 34 岁($SD = 7.13$)。

3.1.2　研究设计和程序

采用 2×2 的混合设计，组间变量为知觉者的社会阶层，分为高阶层和低阶层 2 个水平；组内变量为社会知觉的内容，分为热情和能力 2 个水平。因变量为被试对特质重要程度的评分。

采用热情和能力特质重要性评定任务考察被试在知觉自我时对于热情和能力的重视程度(Abele & Wojciszke, 2007)。向被试呈现 12 个褒义特质词，其中 6 个词是典型的能力特质词(有精力的、自信的、有效率的、有动力的、坚定的、有能力的)，另外 6 个词是典型的热情特质词(乐于助人的、善解人意的、友善的、讨人喜欢的、可靠的、富有同情心的)。要求被试评定用这 12 个特质词来描述自己时的重要性，进行 5 点评分(1 = 一点都不重要, 5 = 非常重要)。热情维度($\alpha = 0.69$)和能力维度($\alpha = 0.86$)的内部一致性均较高。分别计算热情和能力维度题目的平均分，得分越高代表该社会知觉维度的重要性越高。

采用国内外同类研究中常用的 MacArthur 量表(the MacArthur Scale of subjective SES; Adler et al., 2000)测量被试的主观社会阶层。给被试呈现一个具有 10 个台阶的梯子，让被试想象这个梯子代表了人们在社会中所处的阶层地位，等级越高，表示其所处的阶层地位越高。请被试报告自己在整个社会等级中所处的位置。本研究中，以平均数($M = 5.50$)为临界值，将被试分为高社会阶层($n = 72$, $M_{高} = 6.67$, $SD_{高} = 0.84$)和低社会阶层($n = 65$, $M_{低} = 4.20$, $SD_{低} = 1.00$)两组，二组社会阶层分数差异显著，$t(135)= 15.66$, $p < 0.01$, $d = 2.70$。

3.2　结果

3.2.1　描述性统计与相关分析

各变量的平均数、标准差和相关系数如表 1 所示。可以看到社会阶层与对自我能力的重视程度呈显著正相关($r = 0.41$, $p < 0.01$)，即社会阶层越高越重视自我的能力。

表 1　各变量描述性统计与相关分析结果

变量	M (SD) 研究 1	M (SD) 研究 2	1	2	3
1. 社会阶层	0.00 (0.86)	5.50 (1.54)	1.00	−0.01	0.41**
2. 热情特质	2.12 (0.15)	4.24 (0.42)	−0.26**	1.00	0.28**
3. 能力特质	1.97 (0.14)	4.17 (0.67)	0.19**	−0.04	1.00

注：相关矩阵中，对角线下方为研究 1 的结果，对角线上方为研究 2 的结果。

** $p < 0.01$。

3.2.2　方差分析

以知觉者社会阶层(高、低)、社会知觉内容(热情、能力)为自变量，以被试对特质重要程度评分为因变量，进行方差分析。结果显示，社会阶层的主效应显著，$F(1, 135)= 4.03$, $p < 0.05$, $\eta^2 = 0.03$；高阶层($M = 4.28$, $SD = 0.05$)对自我(热情和能力)的重视程度显著高于低阶层($M = 4.13$, $SD = 0.05$)。社会知觉内容的主效应不显著，$F(1,135) = 2.08$, $p = 0.15$。重要的是，社会阶层与社会知觉内容的交互作用显著，$F(1,135) = 14.85$, $p < 0.001$, $\eta^2 = 0.10$。图 2 揭示了社会阶层如何影响个体对自我热情和能力的重视程度。对此交互作用进行简单效应分析，结果表明，低阶层对于自我热情($M = 4.28$, $SD = 0.39$)的重

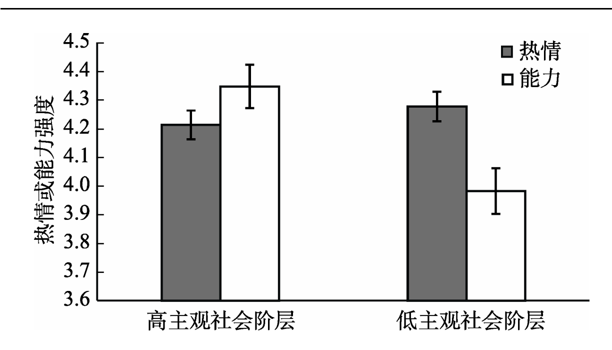


图 2　高、低主观社会阶层对自我热情和能力两方面特质的重视程度

视程度显著高于自我能力(M = 3.98, SD = 0.81), $F(1, 64) = 7.98$, $p < 0.01$, $\eta^2 = 0.11$; 与之相对，高阶层对于自我能力(M = 4.35, SD = 0.45)的重视程度显著高于自我热情(M = 4.21, SD = 0.45), $F(1, 71) = 7.76$, $p < 0.01$, $\eta^2 = 0.10$。

3.3　讨论

在知觉自我时，社会阶层的主效应显著，高阶层对自我特质的重要性评分显著高于低阶层。这一结果验证了社会阶层的社会认知理论，即高阶层以自我为中心，比低阶层更关注和重视自我(Kraus et al., 2012)。更重要的是，相比于自我的热情特质，高阶层更重视自我的能力特质；而相比于自我的能力特质，低阶层更重视自我的热情特质。也就是说，在低阶层知觉自我时，仍然存在热情优先效应。而在高阶层知觉自我时，则产生了能力更重要的效应(可称为能力优先效应)。这些结果支持了假设 2。

4　总讨论

本文通过 2 个研究考察了社会阶层在知觉他人和知觉自我时对热情优先效应的调节作用。结果发现：知觉他人时，高低阶层都认为热情更重要，但这种热情优先效应对低阶层更明显；知觉自我时，只有低阶层认为热情比能力更重要，而高阶层则认为能力比热情更重要。假设 1 和假设 2 得到了支持。这些研究结果既在一定程度上验证了双视角模型的观点，又通过揭示社会阶层对热情优先效应的调节作用，对双视角模型的观点做出了必要的补充和进一步的拓展。同时，从热情和能力两个内容维度，以及“观察者/他人”和“行动者/自我”两种视角分析不同社会阶层的认知特征，也为社会阶层的研究提供了新的思路。

4.1　社会阶层作为新的热情优先效应调节因素的意义

热情和能力是社会知觉的基本内容维度，并且热情比能力更重要，这是以往有关社会知觉规律的基本认识(Fiske et al., 2007)。然而，这种社会知觉的热情优先效应会受到知觉者和知觉情境的影响。基于双视角模型的研究发现：知觉他人时热情更重要，知觉自我时热情和能力哪个更重要则存在不一致的研究结果(Abele & Wojciszke, 2007, 2014)。我们提出社会阶层这一新的调节因素，并将其作为知觉者因素与作为知觉情境的知觉对象因素相结合。通过 2 个研究，在重复验证热情优先效应(研究 1)的基础上，发现知觉他人时热情优先效应对于低阶层更明显(研究 1)，知觉自我时热情优先效应只存在于低阶层，高阶层则产生能力优先效应(研究 2)。这些结果表明社会阶层在知觉他人和知觉自我两种情境中对热情优先效应具有不同的调节作用。同时，高低阶层在热情和能力知觉方面的差异不是简单的热情优先还是能力优先的问题，而是高低阶层分别在知觉自我和知觉他人两种不同的情境下，产生不同的能力优先或热情优先效应的问题。

诚如前述，双视角模型在稳固和细化热情优先性观点的基础上，着重发展了“观察者/他人”和“行动者/自我”两种视角对热情优先性具有调节作用的观点(Abele & Wojciszke, 2014)。然而，该模型对“行动者/自我”视角(即知觉自我的情境)对热情优先性调节作用的论述和检验是不完备的。一方面，它无法在理论上论证，热情本身的优先性和知觉自我时能力重要性的提升，两种力量共同作用的结果究竟是什么。另一方面，基于该模型的实证研究在有关知觉自我时热情和能力哪个更重要方面的结果，存在较多不一致的地方(Abele & Wojciszke, 2014)。本研究通过引入社会阶层对这两个问题进行了分析和解答。对于低阶层，知觉自我时热情更重要；对于高阶层，知觉自我时能力更重要。该结果补充了双视角模型提出的“‘行动者/自我’视角与注重能力有关”的观点。一方面，“行动者/自我”视角对能力重要性的提升作用在低阶层身上并不适用，因为低阶层的自我是他人和社会关系导向的，“行动者/自我”视角会使他们更看重自我的热情，而不是自我的能力。另一方面，“行动者/自我”视角对能力重要性的提升在高阶层身上更为典型，因为高阶层注重通过自己的努力来独立地实现自我的目标，更加看重自我的能力特质，而自我热情特质对实现自我目标的促进作用是通过形成良好的社会关系而间接产生的，这并不被高阶层所看重。可见，本研究结合社会阶层所做的分析，对“知觉自我时热情和能力哪

个更重要”的问题给出了比双视角模型更清晰确定的解答。

另外，本研究通过运用社会知觉任务综合考察知觉内容和知觉对象，比较高低阶层之间的社会认知差异，也可以弥补以往社会阶层研究的一些不足。首先，以往有关高低阶层社会认知差异的研究，侧重比较高低阶层自身所表现出来的热情和能力水平的差异，如低阶层更乐于助人(Piff et al., 2010)，高阶层更倾向于做出不道德行为(Dubois, Rucker, & Galinsky, 2015)，而相对忽视他们在社会知觉和社会判断中的关注点与热情和能力的联系。其次，以往关于社会阶层的研究，既隐含着高低阶层与热情和能力知觉有关，也隐含着高低阶层在“观察者/他人”和“行动者/自我”两种视角上的认知差异(关注自我还是关注他人) (Kraus et al., 2012)，但很少有研究将两者结合起来。本研究表明，只有结合两个方面来分析，才能明了高低阶层究竟在何种视角上更重视热情或能力。低阶层具有他人和社会关系导向的自我概念，关注他人是低阶层者自我的核心特征，因此，他们不仅在知觉他人时，存在热情优先效应，而且在知觉自我时，同样存在热情优先效应。换言之，对于低阶层而言，他人视角和自我视角的区分并不明显，因为他们的自我总是包含着相互联系的他人和自己两种成分。相反，由于高阶层具有个人主义的自我概念，他们不仅在知觉他人时有弱于低阶层的热情优先效应，而且在知觉自我时，产生了相反的能力优先效应。

4.2　高低阶层的社会知觉特征对社会互动的影响

本研究不仅可以增加我们对社会知觉基本规律和高低社会阶层认知差异的认识，还可以帮助我们理解高低阶层在互动中可能产生哪些冲突，并为如何减少这些冲突提供可能的方法建议。

刻板印象内容模型(Stereotype Content Model, SCM)发现人们对他人(或外群体)的刻板印象体现为在热情和能力两个维度知觉上一高一低的混合，即高热情–低能力和低热情–高能力(Fiske et al., 2002)。高阶层经常被知觉为低热情–高能力，进而引起他人的嫉妒情绪和恶意伤害行为(如幸灾乐祸) (Cikara & Fiske, 2012)。本研究发现高阶层更看重自我能力，低阶层更看重自我热情，而且虽然高低阶层都更看重他人热情，但低阶层比高阶层看重他人热情的程度更高。由此可推论，如果低阶层对高阶层产生了低热情–高能力的印象，低阶层非常在意高阶层(他人)的低热情，而高阶层反而不是那么在意自己的低热情，从而造成高低阶层之间的紧张和冲突。如果高阶层能够提升对自我热情的重视程度，多考虑他人的视角和利益，并注意展示和管理自己给他人的与热情相关的印象，将会促进高低阶层之间形成良好互动(Fiske et al., 2015)。同时，高阶层还需注意对自我的能力保持谦虚态度。有研究表明，在社会互动中对自己的能力低调展示有利于给人形成高热情的印象(Swencionis & Fiske, 2016)。

低阶层经常被知觉为高热情–低能力，进而引起他人的怜悯情绪和主动帮助行为(Cuddy, Fiske, & Glick, 2007)。然而，高阶层比低阶层更不愿意帮助他人(Piff et al., 2010)，并且高阶层即使帮助低阶层，也可能不是完全出于仁慈和善意，而是带有对低阶层低能力的看不起(Nadler, Harpaz-Gorodeisky, & Ben-David, 2009)。本研究发现，高阶层虽然也看重他人的热情，但他们对他人能力的看重程度比低阶层要高；而低阶层不管是在知觉他人还是在知觉自我时，都更看重热情而不是能力。可见，高低阶层对能力知觉的差异，同样可能会造成彼此之间的紧张和冲突。低阶层应注意提高自我的能力意识，既不能一味地表达自己的热情(具有降低他人对自己能力感知的副作用)，也不能将目标的实现过度建立在与他人的合作与互惠上(Kraus, Piff, & Keltner, 2009；芦学璋，郭永玉，李静，2014)。如此，才能得到高阶层更大的尊重。

4.3　研究局限与展望

尽管本研究所提出的假设 1 和假设 2 上都得到了支持，但研究仍存在一些局限。首先，没有考虑到被试年龄及其背后的文化因素的影响。研究采用了大学生和非大学生成人两类被试，而两类被试在对社会阶层的认识体验和对能力的重视程度等方面可能存在较大差异。其次，虽然采用不同的方法测量社会阶层可以使研究结论更具普遍性，但未来的研究应进一步考察不同方法之间的差异。再次，热情和能力在社会赞许性和褒贬性方面存在差异，研究并没有对此进行考察和控制。此外，社会知觉的任务特征、知觉者与知觉对象的关系等因素也会影响对热情和能力的重视程度。而且，鉴于对热情和能力的知觉与独立我和互依我具有紧密的联系(Wojciszke, 1997)，独立我和互依我有可能是社会阶层影响热情和能力知觉的中介变量。这些都有待于将来进一步研究。

5 结论

知觉者的社会阶层对社会知觉的热情优先效应具有调节作用。知觉他人时，热情优先效应在高低社会阶层中都存在，但是在低阶层中表现更为明显；知觉自我时，热情优先效应只存在于低阶层，对于高阶层，则存在能力优先效应。

参 考 文 献

Abele, A. E., & Brack, S. (2013). Preference for other persons' traits is dependent on the kind of social relationship. *Social Psychology, 44*, 84–94.

Abele, A. E., & Bruckmüller, S. (2013). The big two of agency and communion in language and communication. In J. Forgas, O. Vincze, & J. Laszlo (Eds.), *Social Cognition and Communication* (pp. 173–184). New York: Psychology Press.

Abele, A. E., Bruckmüller, S., & Wojciszke, B. (2014). You are so kind–and I am kind and smart: Actor–observer differences in the interpretation of on-going behavior. *Polish Psychological Bulletin, 45*(4), 394–401.

Abele, A. E., & Wojciszke, B. (2007). Agency and communion from the perspective of self versus others. *Journal of Personality and Social Psychology, 93*(5), 751–763.

Abele, A. E., & Wojciszke, B. (2014). Communal and agentic content in social cognition: A dual perspective model. *Advances in Experimental Social Psychology, 50*, 195–255.

Adler, N. E., Epel, E. S., Castellazzo, G., & Ickovics, J. R. (2000). Relationship of subjective and objective social status with psychological and physiological functioning: Preliminary data in healthy, white women. *Health Psychology, 19*(6), 586–592.

Cislak, A. (2013). Effects of power on social perception: All your boss can see is agency. *Social Psychology, 44*(2), 139–147.

Cikara, M., & Fiske, S. T. (2012). Stereotypes and schadenfreude: Affective and physiological markers of pleasure at outgroups misfortunes. *Social Psychological and Personality Science, 3*(1), 63–71.

Cuddy, A. J. C., Fiske, S. T., & Glick, P. (2007). The BIAS map: Behaviors from intergroup affect and stereotypes. *Journal of Personality and Social Psychology, 92*, 631–648.

Dubois, D., Rucker, D. D., & Galinsky, A. D. (2015). Social class, power, and selfishness: When and why upper and lower class individuals behave unethically. *Journal of Personality and Social Psychology, 108(3)*, 436–449.

Eriksson, K., & Simpson, B. (2014). Poverty prefers company. *Social Psychological and Personality Science, 5(3)*, 319–325.

Fiske, S. T., Bergsieker, H., Constantine, V., Dupree, C., Holoien, D. S., Kervyn, N., … Swencionis, J. (2015). Talking up and talking down: The power of positive speaking. *Journal of Social Issues, 71*, 834–846.

Fiske, S. T., Cuddy, A. J. C., & Glick, P. (2007). First judge warmth, then competence: Fundamental social dimensions. *Trends in Cognitive Sciences, 11*, 77–83.

Fiske, S. T., Cuddy, A. J. C., Glick, P., & Xu, J. (2002). A model of (often mixed) stereotype content: Competence and warmth respectively follow from perceived status and competition. *Journal of Personality and Social Psychology, 82*, 878–902.

Grossmann, I., & Varnum, M. E. W. (2011). Social class, culture, and cognition. *Social Psychological and Personality Science, 2*, 81–89.

Guo, Y. Y., Yang, S. L., Li, J., & Hu, X. Y. (2015). Social fairness researches in perspectives of social class psychology. *Advances in Psychological Science, 23*(8), 1299–1311.

[郭永玉, 杨沈龙, 李静, 胡小勇. (2015). 社会阶层心理学视角下的公平研究. *心理科学进展, 23*(8), 1299–1311.]

Han, M. F., Ybarra, O., & Bi, C. Z. (2015). The establishment of a Chinese adjective word system for fundamental dimensions of social cognition. *Journal of Southwest University (Natural Science Edition), 37*(8), 144–148.

[韩梦霏, Ybarra, O., 毕重增. (2015). 社会认知基本维度中文形容词词库的建立. *西南大学学报(自然科学版), 37*(8), 144–148.]

Hu, X. Y., Li, J., Lu, X. Z., & Guo, Y. Y. (2014). The psychological study of social class: Social cognitive perspective. *Journal of Psychological Science, 37*(6), 1509–1517.

[胡小勇, 李静, 芦学璋, 郭永玉. (2014). 社会阶层的心理学研究: 社会认知视角. *心理科学, 37*(6), 1509–1517.]

Johnson, S. E., Richeson, J. A., & Finkel, E. J. (2011). Middle class and marginal? Socioeconomic status, stigma, and self-regulation at an elite university. *Journal of Personality and Social Psychology, 100*, 838–852.

Kraus, M. W., Côté, S., & Keltner, D. (2010). Social class, contextualism, and empathic accuracy. *Psychological Science, 21*(11), 1716–1723.

Kraus, M. W., & Park, J. W. (2014). The undervalued self: social class and self-evaluation. *Frontiers in Psychology, 5*, 1404.

Kraus, M. W., Piff, P. K., & Keltner, D. (2009). Social class, sense of control, and social explanation. *Journal of Personality and Social Psychology, 97*, 992–1004.

Kraus, M. W., Piff, P. K., Mendoza-Denton, R., Rheinschmidt, M. L., & Keltner, D. (2012). Social class, solipsism, and contextualism: How the rich are different from the poor. *Psychological Review, 119*(3), 546–572.

Kraus, M. W., & Stephens, N. M. (2012). A road map for an emerging psychology of social class. *Social and Personality Psychology Compass, 6*(9): 642–656.

Kraus, M. W., Tan, J. J. X., & Tannenbaum, M. B. (2013). Locating the social ladder across cultures and identities. *Psychological Inquiry, 24*, 131–134.

Lu, X. Z., Guo, Y. Y., & Li, J. (2014). Social class and prosocial behavior: The moderating effects of return prediction. *Journal of Psychological Science, 37*(5), 1212–1219.

[芦学璋, 郭永玉, 李静. (2014). 社会阶层与亲社会行为: 回报预期的调节作用. *心理科学, 37*(5), 1212–1219.]

Nadler, A., Harpaz-Gorodeisky, G., & Ben-David, Y. (2009). Defensive helping: Threat to group identity, ingroup identification, status stability, and common group identity as determinants of intergroup help-giving. *Journal of Personality and Social Psychology, 97*, 823–834.

Pan, Z., Guo, Y. Y., Xu, B. X., Yang, S. L. (2017). Agency, communion and their relationship in personality research.

Advances in Psychological Science, 25(1), 99–110.
[潘哲，郭永玉，徐步霄，杨沈龙．(2017). 人格研究中的“能动”与“共生”及其关系．*心理科学进展, 25*(1), 99–110.]
Piff, P. K. (2014). Wealth and the inflated self: Class, entitlement, and narcissism. *Personality and Social Psychology Bulletin, 40*, 34–43.
Piff, P. K., Kraus, M. W., Côté, S., Cheng, B. H., & Keltner, D. (2010). Having less, giving more: the influence of social class on prosocial behavior. *Journal of Personality and Social Psychology, 99*(5), 771–784.
Snibbe, A. C., & Markus, H. R. (2005). You can't always get what you want: educational attainment, agency, and choice. *Journal of Personality and Social Psychology, 88*(4), 703–720.
Stephens, N. M., Markus, H. R., & Fryberg, S. A. (2012). Social class disparities in health and education: Reducing inequality by applying a sociocultural self model of behavior. *Psychological Review, 119*, 723–744.
Swencionis, J. K., & Fiske, S. T. (2016). Promote up, ingratiate down: Status comparisons drive warmth-competence tradeoffs in impression management. *Journal of Experimental Social Psychology, 64*, 27–34.
Willis, J., & Todorov, A. (2006). First impressions: Making up your mind after a 100-ms exposure to a face. *Psychological Science, 17*, 592–598.
Wojciszke, B. (1994). Multiple meanings of behavior: Construing actions in terms of competence or morality. *Journal of Personality and Social Psychology, 67*, 222–232.
Wojciszke, B. (1997). Parallels between competence- versus morality-related traits and individualistic versus collectivistic values. *European Journal of Social Psychology, 27*(3), 245–256.
Wojciszke, B., & Abele, A. E. (2008). The primacy of communion over agency and its reversals in evaluations. *European Journal of Social Psychology, 38*, 1139–1147.
Ybarra, O., Chan, E., & Park, D. (2001). Young and old adults' concerns about morality and competence. *Motivation and Emotion, 25*, 85–100.
Zuo, B., Dai, T. T., Wen, F. F., & Suo Y. X. (2015). The big two model in social cognition. *Journal of Psychological Science, 38*(4): 1019–1023.
[佐斌，代涛涛，温芳芳，索玉贤．(2015). 社会认知内容的“大二”模型．*心理科学, 38*(4), 1019–1023.]

Social class and social perception: Is warmth or competence more important?

WEI Qingwang; LI Muzi; CHEN Xiaochen

(*Department of Psychology, Renmin University of China, Beijing* 100872, *China*)

Abstract

Warmth and competence are the two fundamental dimensions (i.e. Big Two) in social cognition. According to the Dual Perspective Model (DPM), warmth is the primacy of the Big Two and the Big Two are differentially linked to the actor (self) vs. observer (other) perspectives. In the observer perspective, warmth is more relevant and more important; whereas in the actor perspective, competence is more relevant and more important. Another domain of literature on social class psychology suggested that lower-class individuals were more sensitive to external environment and valued interdependent self; whereas upper-class individuals were more self-focused and valued independent self. The current study combined these two domains of literature and examined possible moderating role of social class on the link between the Big Two and the actor vs. observer perspectives. Specifically, we hypothesized that both lower-class individuals and upper-class individuals would value warmth more than competence in evaluating others, and this primacy of warmth would be more evident for lower-class individuals (H1). In contrast, lower-class individuals would also value warmth more than competence whereas upper-class individuals would value competence more than warmth when evaluating themselves (H2).

Two studies were carried out to test these hypotheses. In Study 1, 122 undergraduate participants were presented with a list of 8 sentences each describing a behavior of a stranger. The behavioral acts were deliberately chosen to be amenable to both warmth and competence traits. Participants were asked to use a single word to describe the character of the subject in each sentence. Information on participants' objective socioeconomic status (SES, family income and highest parental education level) was also collected. In Study 2, 137 community participants were asked to rate the importance of 12 traits (6 on warmth dimension, 6 on competence dimension) in evaluating themselves. The MacArthur scale was used to assess participants' subjective social class rank.

In Study 1, more warm words (as compared to words on the competence dimension) were chosen to

describe the character of the subjects in the sentences. This pattern was consistent among both lower- and upper-class individuals. In addition, lower-class individuals used significantly more warm words than upper-class participants. In Study 2, lower-class individuals scored significantly higher on warmth than competence. Contrary, upper-class individuals scored significantly higher on competence than warmth. Taken together, findings from these two studies provided evidences to support our hypotheses.

The current study contributes to the social cognition literature by integrating the DPM and social class psychology. Social class does influence the primacy of warmth vs. competence as demonstrated previously in DPM. The primacy of warmth in evaluating others is more typical for lower-class individuals and the primacy of competence in evaluating themselves is more typical for upper-class individuals. Moreover, DPM further develops the ideas of social class psychology. Lower-class individuals showing contextual social cognitive tendencies and upper-class individuals showing solipsistic social cognitive tendencies are reflected very well in the primacy of warmth vs. competence in evaluating others vs. themselves. Uncovering the nuances in social cognition between lower and upper classes also provides important practical implications to promote healthy inter-class communications.

Key words social class; warmth; competence; self; others